SOBRE LOS ORÍGENES DE LA INDUSTRIA CEMENTERA URUGUAYA *

Raúl Jacob

INTRODUCCIÓN

Quizás la mejor definición del Uruguay de los primeros treinta años del siglo XX es la de un país "en obra". Y el portland- ese compuesto de cal, yeso y arcilla- participó en este período en su desarrollo social y económico.

El crecimiento urbano demandó nuevas viviendas y la construcción de un sinfín de emprendimientos públicos, desde calles y avenidas a redes de saneamiento.

Si la nueva centuria encontró a Montevideo dispuesta a albergar un flamante puerto, el comienzo de los años treinta la halló con los muelles en pleno funcionamiento e inaugurando un moderno estadio de fútbol.

Un ciudadano británico, que había recalado en la capital en la década de 1880, quedó asombrado por su crecimiento y transformación en "emporio portuario". Describía los suburbios, que medio siglo antes eran un montón de ranchos, y que en la década del treinta mostraban magníficos comercios, mientras la ciudad continuaba su expansión.[1]

La baja densidad de habitantes por kilómetro cuadrado obligó a extender los servicios urbanos.

El triunfo de los automotores supuso la mejora de los viejos caminos, la construcción de otros, y la sustitución de calzadas por puentes y alcantarillas.

"*A fines del siglo XIX, no teníamos carreteras, ni más puentes que los de los ferrocarriles*", afirmó Celedonio Nin y Silva en su monografía sobre el Uruguay del Centenario.

De acuerdo a su apreciación la gran transformación se produjo a partir de 1905. Estimó que a fines de la década del veinte la red vial de Uruguay era de novecientos cuarenta y un kilómetros y fracción (941 Km.) (el cincuenta y nueve por ciento (59%) eran carreteras de macadam y solo el ocho por ciento (8%) de hormigón).

Asimismo, valoró que había en explotación dos mil setecientos cuarenta y cinco kilómetros (2.745 Kms.) de línea férrea.[2]

Pero mientras el ferrocarril llegó hasta donde se lo permitieron los rieles, los automotores fueron invasivos y raudamente se apropiaron del espacio nacional.

Su autonomía de movimiento les permitió usar viejas sendas y caminos, cruzar campos, vadear arroyos.

También sobre el parque automotor Nin y Silva se aventuró a dar cifras: su total en 1930 habría sido de cuarenta y cuatro mil quinientos sesenta y cuatro (44.564) vehículos entre automóviles,

---

***- Extraído de Raúl Jacob, *Las inversiones norteamericanas 1900-1945*, Montevideo, Objeto Directo, 2016.**

[1] C.C. Mallet en su informe a los accionistas de *The Montevideo Gas and Dry Dock Co. (*revista *The South American Journal*, N° 2, Reino Unido, 11 de julio de 1936, página 38).

[2] Celedonio Nin Y Silva, *La República del Uruguay en su primer centenario (1830-1930)*, 2° edición, Montevideo, Jerónimo Sureda, 1930, páginas 113 y 116

camiones, ómnibus y motocicletas. Un total que ubicaba a Uruguay en los primeros lugares del ranking continental.[3]
El desarrollo de la red vial fue fundamentado años después con los mismos argumentos "modernizadores" con los que en el siglo anterior se había promovido la influencia benéfica del ferrocarril. Un aviso de la *Organización Nacional de Autobuses (ONDA)* sostenía: "*La intensa construcción de carreteras realizada y su tránsito por vehículos automotrices, puebla la campaña; crea la subdivisión de la tierra y fomenta las industrias rurales, nuestras verdaderas y permanentes fuentes de producción*".[4]
El portland, y su derivado, el hormigón, zanjó dos discusiones.
Las administraciones municipales, siempre acotadas de fondos, se encontraron con el dilema si recubrir las vías de tránsito con asfalto o con adoquines.
El hormigón se mostró como una tercera opción que ofrecía un abanico de ventajas.
Mayor vida útil, eliminación de las reparaciones permanentes con las consiguientes alteraciones en el tránsito, facilidad y seguridad para la circulación vehicular, utilización de componentes locales que independizaban al país de los derivados del petróleo.
También sirvió para dirimir las diferencias de opiniones entabladas en torno a la construcción de una vía de transporte ágil y rápida llamada a unir a Colonia, principio y fin de la conexión fluvial con Buenos Aires, con Montevideo y los balnearios del Este. La futura zona franca no hizo más que alimentar la disputa, ya que se pensó en encontrar un medio que satisficiese la premura en llegar al Atlántico, punto de arribo y de salida de las supuestas cargas que el enclave fiscal iba a recibir y distribuir.
Se propuso establecer un ferrocarril rápido, pero finalmente se dispuso la construcción de una moderna carretera de hormigón.
El cemento también acompañó la tecnificación del medio rural, aportando bretes, bebederos, tanques de agua y postes para alambrados. Estos, además, fueron cambiando el paisaje del campo.
Las primeras décadas del siglo XX impulsaron la difusión del motor a combustión y estimularon la modernización y ampliación de la red vial. Pero también determinaron el auge del cemento armado y su utilización en la construcción de grandes obras públicas, como el puerto metropolitano y la represa hidroeléctrica del río Negro.

COMPAÑÍA URUGUAYA DE CEMENTO PORTLAND S.A.

La industria del cemento portland comenzó a desarrollarse en el siglo XIX, y adquirió un gran impulso a partir de su última década, particularmente en Estados Unidos, que, junto a Europa, concentraban la mayor parte de la producción mundial.
El consumo de América Latina era provisto principalmente por algunos países del viejo continente, como Alemania, Bélgica, Francia y Gran Bretaña.
La importación de portland presentaba algunos inconvenientes: era un bien de valor reducido frente al costo del flete desde los centros productores. Por otra parte, era muy sensible a la humedad, por lo que era fácilmente perecedero.
De esas debilidades tomó pronto nota la industria norteamericana, que, a partir de 1914, y debido a la guerra europea, salió a disputarle los mercados a algunas de las naciones beligerantes.

---

[3] Ibidem.
[4] Aviso en diario *La Mañana*, 28 de julio de 1946, página 4.

En 1919, en el estado de Maine, se constituyó la *International Cement Corporation (ICC)*, como sociedad financiera de la *Lone Star Co.*, con la función de canalizar sus inversiones en el exterior.[5] Ese año la *ICC* adquirió una fábrica de portland en Uruguay.

-oooo-

La *Fábrica Uruguaya de Portland* había comenzado a trabajar en 1912, impulsada por un comerciante alemán radicado en el país, Karl von Metzen. Había instalado su planta industrial en la zona de Sayago, en el departamento de Montevideo, y utilizaba la caliza extraída de una cantera ubicada en las cercanías del cerro del Verdún, próximo a la ciudad de Minas, en el departamento de Lavalleja. Por lo tanto dependía del ferrocarril, en ese momento de propiedad de compañías británicas, para hacerse de la materia prima necesaria para su funcionamiento.
La empresa fue exitosa y, si se considera la proporción entre la estimación de la producción y del consumo, guarismo que permite medir el grado de avance en la sustitución de importaciones, la cantidad que se obtiene para el período 1914-1919 es setenta, un guarismo importante.[6] La cifra es alta, y en ella incidió las dificultades de aprovisionamiento que originó la Primera Guerra Mundial.
A comienzos de siglo Uruguay registraba un consumo elevado de cemento portland. Al crecimiento urbano de Montevideo hay que sumar la reexportación a la región y la construcción de una gran obra pública, como en su momento lo fue el puerto de Montevideo. El futuro se mostraba ´promisorio: la capital seguía recibiendo pobladores y los planes de mejoras urbanas, como el desarrollo del saneamiento y la pavimentación en todo el país, requerían de grandes cantidades de hormigón.
En mayo de 1919 la firma *Metzen, Vicenti y Cía.* difundió la promesa de venta a la *ICC* de Nueva York de la fábrica de Sayago y la cantera de Verdún. Durante años la *Compañía Uruguaya de Cemento Portland S.A. (CUCP)*, que es como la *ICC* llamó a la nueva razón social, conmemoró el 16 de julio de 1919 como la fecha en que produjo la primera bolsa de portland con la marca "Artigas".[7]
Un diplomático y connotado miembro del foro, el Dr. Luis Piera, integró el directorio local.[8]
Los inversores norteamericanos renovaron la maquinaria y ampliaron la fábrica. La producción estimada de cemento pasó de diez mil toneladas en 1919, a doscientos treinta mil en 1930.[9]
La inversión inicial fue de un millón de pesos, que sucesivos aumentos de capital quintuplicaron hacia 1930, permaneciendo hasta 1950 en el entorno de esa suma: cinco millones de pesos.
El capital original equivalió en 1919 a un millón noventa y ocho mil novecientos un dólares (US$ 1:098.901). En 1945, sumado el fondo de reserva, aumentó a dos millones ochocientos treinta y un mil ochocientos cuarenta y cuatro dólares (US$ 2:831.844).[10] Si se observa la totalidad del período, por diferencias en la tasa de cambio hay una merma con respecto a 1930 como consecuencia del correspondiente ajuste contable.

---

[5] La *ICC* en 1936 cambió su nombre a *Lone Star Cement Corporation (*www.carrtracks,com/cement, visto el 16.07.2015).
[6] Xavier Tafunell, "En los orígenes de la ISI- La industria del cemento en Latinoamérica, 1900-1930" (www.helsinki.fi/iehc2006/papers : visto el 16.07.2015). Página 57.
[7] *Diario Oficial*, Sección Avisos, 31 de mayo de 1919, página 1707; diario *El País*, 16 de julio de 1941, página 11.
[8] Asamblea del 22 de abril de 1927 en *Diario Oficial*, 11 de octubre de 1927, páginas 397 y 398c.
[9] Tafunell, op. cit., página 47.
[10] Balances al 31 de diciembre en *Diario Oficial*, 13 de mayo de 1921, página 310, 315; 14 de enero de 1932, página 149ª; 29 de mayo de 1946, página 1774c.

La empresa resultó muy rentable: las ganancias correspondientes a los meses de julio a diciembre de 1919, sumadas a los años 1920 y 1921, superaron el treinta por ciento del capital invertido, lo que se tradujo en un temprano aumento del mismo: en 1922 ascendió a un millón setecientos cincuenta mil pesos.[11] Por esta fecha la sindicatura estaba a cargo de una firma auditora del exterior, la *Price, Waterhouse, Foller Co.*, fundada en el Reino Unido y con sucursal en Nueva York.

Años después se difundió que el cemento portland era elaborado con noventa y seis por ciento (96%) de materias primas nacionales, y que sólo se importaba yeso (4%).[12]

El portland era envasado en bolsas de cincuenta kilogramos, lo que en sí constituyó un adelanto. El producto importado venía en barricas para preservarlo de las contingencias del traslado marítimo. Ese tipo de recipiente de madera, además de encarecer el artículo, necesitaba herramientas para ser abierto y su almacenamiento requería de mayor espacio. Posteriormente los consumidores contaron con otra opción: pudieron elegir entre las bolsas de papel y las de arpillera.[13]

Durante casi dos décadas la *ICC* monopolizó en Uruguay la fabricación de portland.

No es casual que Dudley Maynard Phelps, el estudioso de las compañías transnacionales que visitó Uruguay, entendió que no obstante las consecuencias de la crisis mundial la empresa era razonablemente lucrativa.[14]

El Gobierno entendía que la compañía cobraba "precios elevadísimos" por el material que suministraba.[15] Ese era también el juicio de un sector de la opinión pública. Tanto es así, que el vespertino *El Diario,* en 1936 se preguntaba: "*¿Qué interés puede tener el Estado en que continúe un estado de cosas que permite a una sola fábrica extranjera obtener exorbitantes beneficios?*".[16]

El matutino *La Mañana* informó que hasta fines de 1937 la *CUCP* llevaba ganada la "impresionante" suma de veintiún millones de pesos, utilidades que eran "exportadas al extranjero en su totalidad". Afirmaba que la protección otorgada por el Estado había terminado por encarecer un insumo de "primera necesidad" para toda clase de construcciones.[17]

Por otra parte, en 1932 el Estado buscó estimular la exportación de portland, exonerando las ventas al exterior de los impuestos correspondientes.[18]

Recién en los años 1938 y 1939 se radicó en las cercanías de la localidad de Pan de Azúcar, en el departamento de Maldonado, una competidora, la *Compañía Nacional de Cementos*. Era una sociedad anónima nacional, impulsada por el grupo financiero Supervielle, que logró el apoyo de más de mil cuatrocientos accionistas para reunir el capital necesario para concretar el emprendimiento.[19]

---

[11] En 1920 y 1921 la tasa de ganancia equivalió al 15 y 14% sobre el capital invertido (Balances en *Diario Oficial*, 13 de mayo de 1921, p. 310, 315; 4 de agosto de 1922, página 195).

[12] VVAA, *Libro del Sesquicentenario de 1830*, tomo II, Montevideo, 1980, página 584.

[13] *El Libro del Centenario del Uruguay*, Montevideo, Agencia Capurro, 1925, página 722; aviso en diario *La Mañana*, 18 de diciembre de 1940, página 7.

[14] Dudley Maynard Phelps, *Migration of industry to South America*, New York, Mc. Graw Hill, 1936, página 297.

[15] Denuncia del Dr. Gabriel Terra en el Consejo Nacional de Administración. El Dr. Terra había presentado un proyecto para constituir una Fábrica Nacional de Portland organizada como cooperativa. (*Archivo General de la Nación (AGN). Consejo Nacional de Administración (CNA)*, tomo IV, N° 5243, Acta N° 190 del 26 de noviembre de 1929, páginas 404 y 405).

[16] Diario *El Diario*, 3 de agosto de 1936, página 3.

[17] Diario *La Mañana*, 5 de julio de 1939, página 5.

[18] *Registro Nacional de Leyes y Decretos*, año 1932, Montevideo, Imprenta Nacional, 1932, páginas 235 y 236.

[19] Diario *La Mañana*, 14 de setiembre de 1938.

La nueva industria anunció en 1939 el lanzamiento en el mercado de portland común y blanco aunque, a juzgar por los testimonios, tuvo serias dificultades para desafiar a la empresa norteamericana.
En 1945, el diputado Tomás de la Fuente se refería en la Cámara de Representantes a la "compañía de Sayago": "(*...) está en plena prosperidad económica; ejerce casi el monopolio en la plaza e impone los precios, y la otra compañía no se encuentra en condiciones de competir* ".[20]
En 1956 la estatal *Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP)*, que desde su creación en 1931 fue posponiendo la decisión de participar en esa actividad industrial, finalmente comenzó a producir cemento.
La presencia del Estado no era de desdeñar, ya que podía encontrar en su propio ámbito un suculento mercado cautivo para el producto.
El precio del cemento portland era una variable importante en el costo de las obras públicas. En momentos en que se estaba construyendo la represa hidroeléctrica en el río Negro, la empresa estatal llamó a licitación para instalar su fábrica. La convocatoria se hizo en 1938, se reiteró en 1939, y por último fracasó. En estos años *ANCAP* comercializó portland importado. Los argumentos de las autoridades para incursionar en la industrialización y comercialización de portland fue que el descenso del valor de ese insumo permitiría incrementar las obras públicas y generar puestos de trabajo.[21]
En 1991 la *Lone Star Cement Corporation* decidió abandonar la producción de portland en Uruguay y vender sus propiedades. Su ciclo había durado setenta y dos años.

LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Como el portland era muy sensible a la humedad y altamente perecedero, de encontrarse la materia prima necesaria para su elaboración, lo más conveniente para ganar nuevos mercados era industrializarlo *in situ* y de allí abastecer la demanda. Ese fue uno de los motivos por el que la *ICC* invirtió en Argentina, Brasil, Cuba y Uruguay.
El ahorro en fletes y la posibilidad de conseguir beneficios arancelarios e impositivos fueron ventajas adicionales que se sumaban para asegurar la competitividad y estimular la sustitución de importaciones.
No implantó una nueva industria, compró una fábrica instalada, que venía cumpliendo sus metas. Probablemente lo que motivó a von Metzen a vender su empresa fue la inminente firma de los acuerdos de Versalles y el temor a las compensaciones económicas que iban a exigirse a los vencidos.
Von Metzen había tramitado algunos privilegios que recién le fueron concedidos en 1913, después de un tortuoso trámite parlamentario: la fabricación de portland fue eximida durante quince años de abonar la patente de giro y la contribución inmobiliaria. La maquinaria, repuestos, utensilios y materiales utilizados en la construcción de la planta industrial fueron exonerados de los correspondientes impuestos aduaneros. Por otra parte, una ley general de 1912, liberaba de

[20] República Oriental del Uruguay, *Diario de Sesiones de la Cámara de Representantes*, Tomo 465, sesiones del 27 y 28 de diciembre de 1945, página 38.
[21] *The South American Journal*, N° 16, Reino Unido, 14 de octubre de 1939, página 348; aviso de *ANCAP* en diario *La Mañana*, 19 de abril de 1939, página 7.

gravámenes a la renovación de maquinaria, y también a aquella destinada a ampliar su capacidad productiva.[22]

La adquisición de un establecimiento en actividad fue un ahorro significativo en la etapa de exploración e investigación previas, en la determinación de las bondades de la materia prima. Eduardo Acevedo anotó "*esa fábrica* (de portland) *debía su creación a los Laboratorios del Instituto de Agronomía* (de Montevideo) *donde los profesores Van de Venne y Schroeder practicaron los análisis que sirvieron de base a los señores Metzen, Vicenti y Cía. para la instalación del establecimiento*".[23]

Von Metzen había intercambiado ideas con otro técnico del Instituto, el profesor Backhaus, y había enviado para su análisis muestras a Alemania. Fue después de estos dictámenes que encaró la adquisición de la cantera del Verdún y algunos terrenos vecinos.[24]

Integrar en el directorio a un miembro representativo de la élite local, como lo hizo la *CUCP*, fue un procedimiento muy utilizado por las compañías internacionales. Era una decisión destinada a cumplir varias funciones: obtener un canal de comunicación con el sistema político, tender un puente entre el personal extranjero y la idiosincrasia autóctona. Asimismo, era una carta de presentación dirigida al mercado y sus organizaciones representativas, un conocedor de los vericuetos del medio, un buen tramitador entre bambalinas. El abogado Luis Piera podía muy bien cumplir todos esos roles. Llegó a desempeñar altas funciones en la Magistratura, fue ministro y presidente de la Suprema Corte de Justicia. Como integrante del Ministerio de Relaciones Exteriores representó a Uruguay en Alemania, Francia y Rusia. Además de sus vinculaciones con el sistema político, sus aportes podían ser interesantes en otros aspectos: integró la Comisión Revisora del Código de Minería y estaba vinculado a la alta sociedad vernácula, llegando a presidir el Club Uruguay.[25]

Su presencia era reforzada con el asesor legal, que habitualmente cumplía esas funciones, en este caso el Dr. Daniel García Acevedo, socio vitalicio de la Federación Rural.

Las relaciones con el Estado no fueron siempre armónicas, aunque mejoraron a partir del golpe institucional de 1933, cuando el nuevo gobierno, ante la retracción del mercado internacional de capitales, encontró apoyo económico en algunas grandes empresas. En octubre de 1933, *Usinas Eléctricas del Estado*, y el Ministerio de Hacienda, fueron autorizados a concertar, cada uno, un crédito por medio millón de pesos con la *CUCP*.[26]

En 1939 la empresa fue denunciada por tratar de impedir que *ANCAP* instalase su fábrica de portland. La iniciativa se postergó por más de tres lustros, aunque no es de descartar que hayan existido otras razones, como las dificultades para el abastecimiento de maquinaria que provocó la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) y la posterior reconstrucción europea.[27]

El control de la gestión empresarial y de los resultados económicos de la sociedad, por lo menos en el período inicial, no fue asignado a ninguno de sus miembros, ni a peritos del país. Se encomendó a una firma especializada del exterior.

---

[22] *Registro Nacional de Leyes y Decretos*, año 1912, Montevideo, Diario Oficial, 1913, páginas 808 a 813; año 1913, Montevideo, Diario Oficial, 1914, página 355.

[23] Eduardo Acevedo, *Manual de historia uruguaya*. *Después de Artigas*, 3ª edición, Montevideo, Monteverde y Cía., 1942, página 768.

[24] María del Carmen Medina Pintado, "Karl von Metzen, pionero de la industria del cemento en Uruguay", en revista *América Meridional*, N° 5, 1985, páginas 71 y 72.

[25] Alfredo Castellanos, *Nomenclatura de Montevideo*, Montevideo, Concejo Departamental de Montevideo, 1962, página 330.

[26] *Boletín Ministerio de Hacienda*, año 1933, página 634.

[27] Diario *La Mañana*, 30 de julio de 1939, página 5.

Una de las principales preocupaciones de la compañía fue difundir las ventajas y los distintos usos del hormigón. Pero primero debía ganar a los involucrados en la industria de la construcción, entre los que se hallaban los clientes, los empresarios, los técnicos (ingenieros y arquitectos). Por desconocimiento, hubo un sector proclive a utilizar métodos más tradicionales.
Es de destacar que en 1919, cuando la compañía norteamericana arribó, hacía solo cuatro años que se había establecido la Facultad de Arquitectura. Los estudios de esa disciplina habían comenzado antes, junto a los de ingeniería y agrimensura, en el seno de la Facultad de Matemáticas y Ramas Anexas. Ésta también era relativamente reciente, había sido creada en 1885. Por lo tanto la especialización profesional no era muy antigua.
La vía utilizada por la *CUCP* para informar sobre sus productos fue contratar espacios en la prensa e insertar avisos publicitarios. Otra, más específica, consistió en publicar folletos cuyos textos también iban dirigidos indistintamente al mercado argentino.
Así, en *El hormigón en las estancias,* se quiso mostrar las virtudes del hormigón, tomando como referencia el modelo norteamericano de producción agraria.[28]Uno de los usos fue en la construcción de silos para almacenar granos y forrajes. Se afirmaba: "*Todas las escuelas de agronomía en Estados Unidos de Norteamérica emplean el ensilaje y recomiendan su uso*".
Pero su utilización también era beneficiosa para la ganadería: las pasturas naturales no alcanzaban a asegurar una buena alimentación para el ganado de "alta mestización". En consecuencia los hacendados debían recurrir a la alimentación artificial, almacenando los forrajes. Y el procedimiento más económico era el ensilaje.
Para reforzar este razonamiento se mostraban fotos de silos de las estancias del Dr. Alejandro Gallinal y de la firma *Heber Uriarte Hnos.*
El silo –se afirmaba- era el medio más apropiado para el mejor aprovechamiento del maíz.
Otras aplicaciones eran en tanques de agua, tanto los de altura como los australianos; en bañaderos para ganado ("*el único medio eficaz para combatir la garrapata*").
El hormigón era muy empleado en los criaderos de cerdos estadounidenses: servía para construir los galpones de alojamiento, el piso para la alimentación, los bebederos y el revolcadero.
A juzgar por la imagen que acompañaba al texto, su adopción en Uruguay era una aspiración de futuro, ya que la foto era de un establecimiento de Estados Unidos.
Hacia 1920 ya se venía utilizando el hormigón en silos, baños de ganado, bebederos, tanques de agua. Un aviso de una firma constructora proporcionaba más de cuarenta nombres de empresarios que en sus establecimientos rurales habían adoptado este material en algunas de sus instalaciones. Entre los nominados figuraban apellidos de renombre en el agro: Cash, Bordaberry, Gallinal, Mattos, Stirling, Supervielle, Victorica, entre otros.[29]
La *CUCP* también sugirió la sustitución de los postes de madera de los alambrados por otros de cemento armado. Estos –decía la publicidad- costaban la mitad, eran incombustibles y no se pudrían. Estaban siendo usados por dos importantes empresas, como lo eran el *FF. CC. Central del Uruguay* y el *Frigorífico Swift.*[30]
En *Caminos de hormigón* la temática era otra: su empleo en la pavimentación de calles, rutas y caminos.[31]

---

[28] Este folleto, publicado por la *CUCP* en Montevideo en agosto de 1921, tenía treinta y dos páginas y un tiraje declarado de tres mil ejemplares.
[29] Aviso de la empresa *Adolfo Brunel & Cía.* en *Revista de la Federación Rural*, N° 26, setiembre de 1920, s.p.
[30] Aviso en diario *El País*, 11 de marzo de 1928, página 9.
[31] Este folleto tenía veintiséis páginas y había sido editado por la *CUCP* en Montevideo en 1922.

Aunque el pie de imprenta era de la compañía uruguaya, se afirmaba: "*Lo que se está haciendo en los Estados Unidos hoy en lo que se refiere a la construcción de caminos, es más que seguro lo estaremos haciendo en la Argentina dentro de muy poco tiempo*".
Se insistía en el ejemplo de Estados Unidos Así la ciudad de Bellefontaine en Ohio, hacía veintinueve años que había pavimentado calles que todavía se conservaban en buen estado.
Se apelaba al activismo de los ciudadanos: "*Usted tiene no solamente el derecho sino el deber de insistir en que se inviertan fondos públicos*". Y la inversión debía ser en vías de tránsito de hormigón, resistentes, durables y más económicas.
El folleto mostraba fotografías de la construcción de caminos en Estados Unidos.
Poco tiempo después, la *CUCP* cosechó un gran éxito: en junio de 1923 se liberó al tránsito entre Sayago y Colón el primer tramo de carretera de hormigón en el Uruguay. La publicidad de la firma insistía en que fue gracias a su indicación que la Dirección de Vialidad lo mandó construir a vía de ensayo. Cada tanto la *CUCP* festejaba el éxito de ese emprendimiento, señalando su exitosa duración. Es sugestivo el título de un aviso sobre el aniversario de esta inauguración: "*La piedra fundamental de los pavimentos de hormigón en el Uruguay*".[32]
También algunos centros urbanos, en particular Montevideo, comenzaron a pavimentar calles y avenidas.
La firma, en momentos en que se sintieron las consecuencias de la crisis mundial, continuaba su campaña publicitaria a favor de la pavimentación. El argumento era otro: "*Aliviemos la desocupación construyendo pavimentos*". También fueron otras las ventajas: por cada peso de hormigón, ochenta y cinco centésimos eran de mano de obra.[33]
La "pavimentomanía" se extendió, y también llegó a las principales ciudades del interior del país. Como los gobiernos departamentales financiaban las obras aumentando los impuestos, más temprano que tarde llegaron las quejas. Algunos vecinos debieron rematar sus terrenos, otros pagaron con mucho sacrificio "*un pavimento que resultó un lujo económico para el lugar y el valor de los predios*".[34]
En otro folleto, *Trabajos de hormigón para ciudad y campaña*, se exponía sus distintas aplicaciones en el medio rural y en el urbano. Además, contenía consejos técnicos, diseños, y se enseñaba a preparar la mezcla señalando las proporciones, la consistencia y el uso de moldes.[35]
Se publicitaba un nuevo éxito, como lo fue la estructura de hormigón armado del Palacio Salvo, al que se describía como el "*edificio de cemento armado más alto del mundo*". Aunque esa afirmación no era verdad, pues ya en la década de 1890 en Nueva York se habían construido rascacielos de mayor altura, se buscó difundir esa idea en momentos en que ganaba terreno una cosmovisión cimentada en la excepcionalidad uruguaya.
La década del treinta estuvo signada por un decidido apoyo a los profesionales y por la promoción de diversos tipos de portland.
Así, en una publicidad del año 1938, se propiciaba la consulta a un arquitecto o ingeniero antes de emprender una obra.[36] Por esta época, la autoconstrucción o la contratación de obreros experientes, eran recursos comunes para edificar viviendas y levantar pequeñas construcciones.
Otro procedimiento propagandístico consistió en mostrar modernos edificios de renta, construidos con portland provisto por la empresa. Tal fue el caso del sito en Avenida Italia y 8 de Octubre, que

---

[32] Avisos en diarios *La Mañana*, 17 de febrero de 1938, página 11 y *El País*, 28 de noviembre de 1941, página 10.
[33] Aviso en diario *La Mañana*, 17 de mayo de 1935, página 7.
[34] "La pavimentación en el interior", editorial del diario *La Mañana* en la edición del 13 de mayo de 1945, página 4.
[35] Constaba de setenta y cuatro páginas. Había sido editado por la *CUCP* en Montevideo, sin especificar la fecha,
[36] Aviso en diario *La Mañana*, 20 de setiembre de 1938, página 15.

apareció en un aviso en el que se incluyó la fotografía y se reveló el nombre de la propietaria, la señora Teresa García de Salvo.[37]
El cemento portland de endurecimiento rápido, que la compañía lanzó al mercado con la marca "Incor", mereció particular atención por sus cualidades. Se señalaba que en dos días proporcionaba mayor resistencia que el portland común en siete jornadas, reduciendo los tiempos de la obra y permitiendo anticipar en un sesenta por ciento la habilitación de los edificios. El primero en utilizarlo fue la firma *London-París* para su anexo de la Avenida 18 de Julio.[38]
En el plano de la responsabilidad social empresarial, es decir, en su versión acotada, en boga en esa época de despreocupación medioambiental, una de las iniciativas más importantes fue la donación de una escuela pública en Verdún, en la zona en la que estaba la cantera de piedra caliza que abastecía a la fábrica.[39]
Las condiciones laborales en la empresa habían sido denunciadas en el Consejo Nacional de Administración en 1929 por el Dr. Gabriel Terra: no se pagaba salario mínimo ni siquiera a quienes desarrollaban tareas insalubres, había quejas de que se contrataba a extranjeros a los que se abonaba menores jornales.[40]

[37] Aviso en diario *La Mañana*, 18 de diciembre de 1940, página 7.
[38]Avisos en diario *La Mañana*, 16 de noviembre de 1936, página 13 y 23 de diciembre de 1938, página 11.
[39] Diario *El País*, 26 de marzo de 1928, página 6.
[40] AGN, CNA, ibidem.